

Guía de la A a la Z sobre tarjetas de crédito

Julio de 2007

Los estadounidenses cargarán más de \$1.7 billones en compras en 2007 empleando sólo cuatro de las tarjetas de crédito principales, a pesar de que la deuda nacional de tarjetas de crédito ya superó los \$8 mil millones. La familia tipo de EE UU ya tiene una deuda de tarjetas de crédito de más de \$9,000. Los expertos del rubro calculan que más de 45 por ciento de los tenedores de tarjetas de crédito seguirán realizando los pagos mínimos (entre el dos y el cuatro por ciento del saldo pendiente). Esto significa que incluso si esos tenedores de tarjetas no acumulan cuotas y cargos adicionales, les llevará entre 13 y 30 años pagar sus saldos.

Ya sea si está pensando en adquirir una tarjeta de crédito o lidiando con su deuda de tarjeta de crédito, le conviene saber lo más posible sobre cómo funcionan las tarjetas de crédito. La *Guía de la A a la Z sobre tarjetas de crédito de Conexión con el consumidor* explica cómo funcionan las tarjetas de crédito, cómo se realizan las ofertas de tarjetas de crédito, como lidiar con la deuda, cómo resolver las disputas de tarjetas de crédito y otros elementos básicos de las tarjetas de crédito.

A

Annual Credit Report – Informe de crédito anual: La ley federal requiere que cada una de estas tres agencias **nacionales de información crediticia** – Equifax, TransUnion y Experian – le proporcionen una copia gratis de su **informe crediticio** cada 12 meses.

Debe examinar su informe crediticio de cada una de las agencias por lo menos una vez por año. Verifique que su información de identificación esté correcta. Fíjese si hay información incorrecta sobre las cuentas, información obsoleta e indicaciones de robo de identidad. Debido a que diferentes acreedores informan a diferentes agencias, verifique que la información en el informe de cada una de las agencias coincida lo más posible con los informes de las otras agencias.

AnnualCreditReport.com es el único lugar legítimo en línea en que puede obtener su informe crediticio gratuito anual. Tenga cuidado con los sitios impostores que le darán un informe crediticio “gratis” sólo si firma para que le presten un servicio (como monitorización de su crédito) por el que tiene que pagar.

También puede pedir su informe crediticio anual gratuito llamando sin cargo al (877) 322-8228 o enviando un pedido a Annual Credit Report Request Service, P.O. Box 105281, Atlanta, GA 30348-5281. Para los pedidos por correo, descargue el Formulario de pedido de informe anual (Annual Report Request Form) desde AnnualCreditReport.com. Puede monitorizar su crédito gratis durante todo el año solicitando un informe por agencia cada cuatro meses.

Annual fee – Cuota anual: Una cuota anual es un cargo anual que se añade a su tarjeta de crédito simplemente por tener la tarjeta, la use o no. No todas las tarjetas tienen una cuota anual, pero muchas **tarjetas con recompensas** las tienen. La cuota anual puede ser mayor que las recompensas, especialmente si usted es como el 25 por ciento de los usuarios de tarjetas con recompensas, que nunca rescatan sus puntos.

Annual Percentage Rate (APR) – Tasa porcentual anual: La tasa porcentual anual le indica el tipo de interés que pagará si lleva un saldo en su tarjeta de crédito, toma un adelanto de dinero en efectivo o transfiere un saldo de otra tarjeta de crédito. La APR indica el tipo de interés como un tipo anual (por ejemplo 18 por ciento APR). La APR se debe revelar en todos los tipos de arreglos de crédito: tarjetas de crédito, hipotecas, préstamos de automóviles, etc. Si está por adquirir una tarjeta de crédito debe comparar la APR para comparar el costo del crédito entre las diferentes empresas emisoras de tarjetas de crédito. (Ver **Finance Charge, Outstanding Balance y Solicitation**).

Hay muchos tipos de APR. Un *tipo de interés variable* puede cambiar dependiendo de diversos factores, tales como cuando cambia el tipo de interés preferencial o el tipo de las letras del Tesoro a corto plazo. Un *tipo de interés fijo* no cambia o al menos no cambia muy a menudo. (La emisora de la tarjeta de crédito le tiene que avisar antes de cambiar un tipo fijo). Una tarjeta de crédito hasta puede tener varias APRs – por ejemplo una para las compras, otra para los adelantos de dinero en efectivo y otra para las transferencias de saldos – o aplicar distintos tipos de interés a diferentes niveles de saldos pendientes. Se le puede aplicar una APR de sanción si realiza un pago tarde. (Ver también **Fees y Universal Default**).

B

Balance Transfer – Transferencia de saldo: Una empresa emisora de tarjetas de crédito lo puede estimular a que transfiera los saldos de otros acreedores a su tarjeta de crédito. La mayoría de las empresas emisoras de tarjetas de crédito lo hacen ofreciendo una **tasa anual porcentual (APR)** introductoria baja sobre los saldos transferidos por un plazo determinado y eximiendo la **cuota de transferencia de saldo**. La APR aumenta a la APR normal cuando vence el plazo. (Ver también **Cash Advance y Convenience Check**).

Balance Transfer Fee – Cuota de transferencia de saldo: Una cuota que las empresas emisoras de tarjetas de crédito imponen cuando se transfiere un saldo de otro acreedor.

Bankruptcy – Bancarrota: Las bancarrotas de consumidores por lo general involucran la liquidación de la mayoría de los activos del consumidor (conocidas como bancarrotas de Capítulo 7) o una reorganización de los asuntos financieros del consumidor (conocidas como quiebras de Capítulo 13). En ambos casos, se exige la responsabilidad del consumidor por el pago de la mayoría de sus deudas cuando el trámite de la bancarrota finaliza con éxito.

Los cambios del Código de Bancarrotas efectuados en 2005 previenen que las personas con deudas del consumidor obtengan una exención de Capítulo 7 si pueden pagar parte de la deuda. En los términos más sencillos, un caso de Capítulo 7 presentado por un individuo cuya deuda principal es de consumo ahora se puede desestimar o convertir en un caso de Capítulo 13 si el ingreso del individuo es mayor que una cantidad especificada calculada de conformidad con la nueva ley de bancarrotas. En un caso del Capítulo 13, el individuo tiene que usar su renta disponible (según se halla definida en el Código de Bancarrotas) para efectuar pagos de esas deudas por hasta cinco años. En ambos casos, el consumidor debe obtener asesoramiento de crédito de una organización aprobada por el gobierno seis meses o antes de presentarse en bancarrota.

Por lo general, las bancarrotas se informan en el informe crediticio del consumidor por diez años después de haber finalizado. Incluso si ello ocurre, los consumidores a menudo reciben ofertas de crédito después de una exención de Capítulo 7 porque no se pueden volver a presentar en bancarrota por seis años.

Billing Error – Error de facturación: Suponga que la liquidación de su tarjeta de crédito muestra un cargo que usted no hizo ni autorizó. O suponga que hizo arreglos para comprar algo, pero que el artículo que le entregaron no fue lo que pidió o llegó con un mes de atraso.

Usted tiene derecho a disputar esos tipos de transacciones ante la entidad emisora de la tarjeta de crédito y a retener el pago de la cantidad en disputa, pero debe seguir las reglas al pie de la letra. En particular, tiene que enviar una notificación por escrito a la empresa emisora de la tarjeta de crédito dentro de los 60 días a partir de la fecha en que haya aparecido el cargo por primera vez. Tiene que enviar la notificación a la dirección que la emisora especifique para ese propósito.

No deje de leer la Guía Legal CR 8 del Departamento de Asuntos del Consumidor, titulada *How to Correct a Credit Card Billing Error (Cómo corregir un error de facturación)*, en www.dca.ca.gov/legal/cr_8.pdf. Vea también la Guía Legal CR 7, *How to Withhold Payment on a Credit Card (Cómo retener un pago de una tarjeta de crédito)*, en www.dca.ca.gov/legal/cr_7.pdf y la información del Procurador General de California sobre derechos de contracargos de las tarjetas de crédito, en http://ag.ca.gov/consumers/general/credit_card_chargeback_rights.php.

C

Cancellation of Recurring Charges – Cancelación de cargos recurrentes: Imagine que se une a un gimnasio y que autoriza que le cobren la cuota mensual en su tarjeta de crédito. A los tres meses, el gimnasio sigue sin tener el equipamiento prometido en el acuerdo de afiliación. Usted cancela su afiliación, pero el gimnasio sigue cargando las cuotas mensuales en su tarjeta de crédito. ¿Qué puede hacer?

Debe ponerse en contacto inmediatamente con el gimnasio y con la empresa emisora de la tarjeta de crédito. Explique a ambos que el gimnasio violó su acuerdo con usted y que canceló el contrato. Dígale al gimnasio que deje de cargar su cuenta y a la emisora de la tarjeta de crédito que deje de aceptar los cargos y que invierta los cargos indebidos. Dé seguimiento con cartas a todas las llamadas telefónicas o mensajes por correo electrónico. Si los cargos continúan, envíe una carta a la entidad emisora de tarjetas de crédito disputando cada cargo. Envíe la carta dentro de los 60 días a partir de la fecha de la liquidación que muestre el cargo. (Ver también **Billing Error**).

Si le parece que el gimnasio o la empresa emisora de la tarjeta de crédito están siendo deshonestos, infórmelo a la Oficina del Procurador General de California (<http://ag.ca.gov/consumers>). Informar su situación al Better Business Bureau local (www.bbb.org) puede ayudar a que otros consumidores no tengan un problema similar con ese gimnasio.

Cash Advance – Adelanto de dinero en efectivo: Muchas tarjetas de crédito ofrecen la posibilidad de utilizar la tarjeta para obtener dinero en efectivo (un “adelanto de dinero en efectivo”) de un cajero automático o de un banco. Esa puede ser una manera costosa de tomar dinero en préstamo. La empresa emisora de la tarjeta de crédito puede cobrar una cuota de transacción del tres por ciento o más de la cantidad que adelanta y por lo general cobra una **tasa anual porcentual (APR)** más elevada que para las compras. (Ver también **Balance Transfer** y **Convenience Check**).

Cash Advance Fee – Cuota de adelanto de dinero en efectivo: Una cuota de adelanto de dinero en efectivo es la cuota que la empresa emisora de la tarjeta de crédito le impone todas las veces que usa la tarjeta para un adelanto de dinero en efectivo. (Ver **Fees**).

Collector/Debt Collector/Debt Collection Agency – Cobrador/Cobrador de deudas/Agencia de cobranza de deudas: Si debe dinero a un acreedor, puede tratar de cobrar la deuda enviando una demanda de pago o asignando la deuda a un cobrador de deudas. Los acreedores y los cobradores de deudas deben cumplir con leyes que establecen normas de conducta equitativas. Por ejemplo, los cobradores de deudas no pueden emplear lenguaje blasfemo o abusivo, acosar al deudor o realizar amenazas ilícitas.

Estas leyes también otorgan derechos legales específicos a los deudores de consumo, tales como el derecho a que el cobrador de deuda cancele contratos, a disputar la deuda y a especificar cuándo y dónde puede y no puede ponerse el cobrador en contacto con ellos.

Para más información, ver las Guías Legales DC 1 del Departamento de Asuntos del Consumidor *What To Do If You Receive A Demand For Payment From a Creditor or Debt Collection Agency (Qué hacer si recibe una demanda de pago de un acreedor o de una agencia de cobranza de deudas)*, en www.dca.ca.gov/legal/dc_1.pdf y DC 2, *Summary of the Fair Debt Collection Practices Statutes (Resumen de las leyes de cobranza equitativa de deudas)*, en www.dca.ca.gov/legal/dc_2.pdf.

Complaints Against Credit Card Issuers – Quejas contra empresas emisoras de tarjetas de crédito: Las empresas emisoras de tarjetas de crédito incluyen bancos, compañías financieras, cooperativas de crédito, instituciones de ahorro y préstamo y minoristas. Si encuentra un cargo que no entiende en su liquidación mensual, póngase en contacto inmediatamente con la entidad emisora de la tarjeta de crédito. (Ver **Billing Error**). Si el cargo es el resultado de un nuevo término, cuota, condición u otra circunstancia de la que usted no tenía conocimiento, puede pedir a la empresa emisora de la tarjeta de crédito que lo exima. La emisora puede eximir la cuota como una cortesía, pero no tiene obligación de hacerlo si le notificó debidamente que le cobraría la cuota.

Si la empresa emisora de su tarjeta de crédito no resuelve un error de facturación a su plena satisfacción o no le notifica debidamente un nuevo término, condición o cuota, puede presentar una queja ante una entidad reguladora estatal o federal, dependiendo de la emisora de la tarjeta de crédito. El Departamento de Instituciones Financieras de California (California Department of Financial Institutions) tiene una base de datos de instituciones financieras y de empresas emisoras de tarjetas de crédito, en www.dfi.ca.gov/consumer, que le ayudará a encontrar el organismo regulador apropiado.

La Procuraduría General de California también puede proporcionar ayuda al consumidor sobre una amplia gama de disputas y posible fraude. Visite <http://ag.ca.gov/consumers/>.

Las autoridades federales incluyen:

Para las tarjetas de crédito emitidas por bancos estatales que son miembros del Sistema de la Reserva Federal:

Federal Reserve Board (Junta de la Reserva Federal)
Division of Consumer and Community Affairs
Mail Stop 801
Washington, DC 20551
(202) 452-3693 www.federalreserve.gov/consumers.htm

Tarjetas de crédito emitidas por bancos con “nacional” o “N.A.” en el nombre:

Comptroller of the Currency (Oficina del Contralor de la Moneda)
Customer Assistance Group
1301 McKinney Street, Suite 3450
Houston, TX 77010
(800) 613-6743 www.occ.treas.gov

Tarjetas de crédito emitidas por bancos estatales que no son miembros del Sistema de la Reserva Federal:

Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)
(Corporación Federal de Seguros de Depósitos)

Consumer Response Center
2345 Grand Boulevard, Suite 100
Kansas City, MO 64108
(877) 275-3342 (sin cargo) www.fdic.gov
Dirección de correo electrónico: Consumeralerts@fdic.gov

Tarjetas de crédito emitidas por asociaciones federales de ahorro y préstamos y por bancos federales de ahorro:

Office of Thrift Supervision (Oficina de Supervisión de Bancos de Ahorro)
West Region Consumer Affairs
P.O. Box 7165
San Francisco, CA 94120
(650) 746-7000 www.ots.treas.gov

Tarjetas de crédito vinculadas a cooperativas de crédito federales:

National Credit Union Administration
(Dirección Nacional de Cooperativas de Crédito)
Region V Tempe
1230 W. Washington Street, Suite 301
Tempe, AZ 85281
(602) 302-6000 www.ncua.gov
Dirección de correo electrónico: region5@ncua.gov

Tarjetas de crédito emitidas por compañías financieras o tiendas y asuntos vinculados a concesionarios de automóviles, empresas de hipotecas y agencias nacionales de información crediticia:

Federal Trade Commission
(Comisión Federal de Comercio)
Consumer Response Center
600 Pennsylvania Ave. NW
Washington, DC 20580
(877) 382-4357 (sin cargo) www.ftc.gov

Convenience Check(s) – Cheque(s) práctico(s): Los cheques prácticos son cheques vinculados a su cuenta de tarjeta de crédito. Por lo general llegan en conjuntos de tres junto con la liquidación de su tarjeta de crédito. Los cheques prácticos se pueden usar para hacer compras o transferir saldos, hasta su límite de crédito, pero imponen cuotas elevadas (hasta el cinco por ciento de la cantidad del cheque) y tipos de interés elevados (a veces del 20 por ciento o más). Lea la letra chica antes de usar un cheque práctico. (Ver **Balance Transfer** y **Cash Advance**).

Credit Bureau or Credit Reporting Agency – Agencia nacional de información crediticia: Hay tres agencias nacionales de información crediticia: Equifax (www.equifax.com), TransUnion (www.transunion.com) y Experian (www.experian.com). Las agencias nacionales de información crediticia reúnen,

procesan y venden información sobre los antecedentes crediticios de los consumidores. Las agencias nacionales de información crediticia venden **informes de crédito y clasificaciones del riesgo crediticio** a todo tipo de acreedores, incluyendo empresas emisoras de tarjetas de crédito, bancos, cooperativas de crédito, prestamistas hipotecarios, prestamistas de financiamiento de automóviles y propietarios de viviendas en alquiler. Las agencias nacionales de información crediticia reúnen información de acreedores, como las que anteceden. También reúnen información de datos públicos, como demandas, fallos, embargos fiscales y presentaciones en bancarrota.

Las agencias nacionales de información crediticia también venden listas de consumidores en sus bases de datos que cumplen con criterios especificados por acreedores o compañías de seguros. Los acreedores y las empresas de seguros emplean esas listas para enviar ofertas “preaprobadas” de créditos o seguros. Usted puede excluirse de recibir esas ofertas llamando sin cargo al (888) OPTOUT o al (888) 567-8688 o visitando www.optoutprescreen.com. (Ver **Prescreening**).

Para más información sobre las agencias nacionales de información crediticia, visite www.ftc.gov/bcp/online/edcams/credit/coninfo_reports.htm. Eso lo debe llevar a la página “Informe crediticios”.

Credit Counselor/Debt Negotiator/Credit Repair – Asesor de crédito/Negociador de crédito/Reparación del crédito: Si está muy endeudado, lo puede beneficiar obtener asesoramiento de crédito competente. Encontrar un buen asesor de crédito requiere trabajo. Pida recomendaciones a familiares, amigos y al Better Business Bureau local (www.bbb.org). Visite el sitio web de la Fundación Nacional de Asesoramiento de Crédito (National Foundation for Credit Counseling, NFCC), en www.nfcc.org, para encontrar un servicio de asesoramiento de crédito de consumidores cerca de su barrio. Lea las sugerencias en la Guía Legal DC 1 del Departamento de Asuntos del Consumidor titulada *What to do if You Receive a Demand for Payment from a Creditor or Debt Collection Agency (¿Qué hacer si recibe una demanda de pago de un acreedor o de una agencia de cobranza de deudas?)*, en www.dca.ca.gov/legal/dc_1.pdf.

El Departamento de Corporaciones de California (California Department of Corporations, DOC) regula las organizaciones de asesoramiento de crédito que pagan deudas en su nombre, como mediante un plan de administración de la deuda o un plan de pago de la deuda. (Ver **Debt Management Plan**). Estas empresas a menudo se conocen como pagadoras o “prorratedoras” de deudas. Para más información visite el sitio web del DOC, en www.corp.ca.gov.

Las agencias de reparación del crédito prometen, por un honorario, limpiar su **credit report**, para que pueda obtener crédito, un préstamo o una hipoteca. La Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission, FTC) ofrece este consejo sencillo: No crea sus promesas. Según el sitio web de la FTC, “después de que les paga cientos o miles de dólares, estas compañías no hacen nada por mejorar su informe crediticio; la mayoría de ellas simplemente se esfuman con su dinero”. Para más información, visite www.ftc.gov/bcp/online/edcams/credit/coninfo_debt.htm. Eso lo debe llevar a la página “En deuda”.

Además, Consumer Action, una organización sin ánimo de lucro de instrucción y defensa, tiene una gran cantidad de publicaciones sobre deudas y reparación del crédito archivadas en su sitio web, www.consumer-action.org.

Credit Limit – Límite de crédito: Su límite de crédito es la cantidad máxima que la empresa emisora de tarjetas de crédito le permite tomar en préstamo. Pasarse del límite resulta en una **cuota por pasarse del límite**.

Credit Limit Increase Fee – Cuota de aumento del límite de crédito: Si le pide a la empresa emisora de tarjetas de crédito que aumente su **límite de crédito**, la empresa emisora le podrá cobrar una cuota por hacerlo. Los bancos que emiten tarjetas de crédito por lo general no cobran cuotas por aumentar los límites de crédito, pero las empresas emisoras de **tarjetas de crédito inferiores a la norma** lo hacen a menudo. Ver también **Fees**.

Credit Report – Informe crediticio: Su informe crediticio de consumidor contiene su nombre y sus nombres anteriores, así como su dirección actual y sus direcciones previas, su número del Seguro Social, sus antecedentes de empleo, las demandas en las que fue una parte nombrada, los fallos en su contra, los reclamos legales contra su propiedad (embargos) y las bancarrotas, si corresponde. También contiene sus antecedentes de crédito en la forma de una lista de sus acreedores, el tipo de cuenta (por ejemplo, tarjeta de crédito, préstamo de automóvil o hipoteca), su saldo actual, sus antecedentes de pago de los últimos dos o tres años y otra información. También informa si alguna de sus cuentas fue asignada a una agencia de cobranza y si está disputando algún cargo.

Por lo general, la información negativa sobre usted no se puede informar por más de siete años, pero las bancarrotas se pueden informar por diez años.

Las empresas emisoras de tarjetas de crédito y otros acreedores utilizan su informe crediticio, incluyendo su **calificación del riesgo crediticio**, para decidir si es un buen riesgo crediticio y qué términos ofrecerle. Un posible empleador también podrá usar su informe crediticio para determinar si lo contratará y un propietario de una vivienda lo podrá emplear para determinar si se la alquilará.

Su informe crediticio de cada una de las tres principales **agencias nacionales de información crediticia** probablemente no contendrá la misma información. Es su responsabilidad examinar y supervisar su informe crediticio e informar a las agencias si hay alguna información incompleta o inexacta (Ver **Annual Credit Report**).

Usted tiene derecho a obtener un informe crediticio gratuito si le denegaron crédito a causa de la información en su informe crediticio, está desempleado y planifica buscar trabajo dentro de los 60 días, está recibiendo asistencia pública o sospecha que puede ser (o es) víctima de robo de identidad. Es especialmente importante que examine su informe crediticio si le denegaron crédito o le preocupa ser víctima de robo de identidad. Busque y dispute la información incompleta o inexacta. Si no cumple con los requisitos para obtener un informe gratis, tendrá que pagar \$8 por cada informe.

Para más información sobre informes crediticios, visite www.ftc.gov/bcp/online/edcams/credit/coninfo_reports.htm. Eso lo debe llevar a la página “Informes crediticios”.

Credit Score – Calificación del riesgo crediticio: Su calificación del riesgo crediticio es una medida numérica que los acreedores emplean para decidir si le darán crédito y en qué términos. Su calificación del riesgo crediticio es basa en sus antecedentes de crédito comparados con los antecedentes de otros consumidores. El sitio web de la Comisión Federal de Comercio explica la calificación del riesgo crediticio de la siguiente manera:

Información sobre usted y sus experiencias de crédito, tales como sus antecedentes de pago de cuentas, el número y el tipo de cuentas que tiene, los pagos tardíos, las acciones de cobranza, la deuda pendiente y la edad de su cuentas se obtiene de su solicitud de crédito y de su informe crediticio. Empleando un programa estadístico, los acreedores comparan esa información con el desempeño crediticio de consumidores con características similares. Un sistema de calificación del riesgo crediticio adjudica puntos a cada factor que ayuda a predecir quiénes son los que tienen la mayor probabilidad de pagar una deuda. Un número total de puntos — una calificación del riesgo crediticio — ayuda a predecir su mérito crediticio, es decir, el grado de probabilidad de que usted saldará un préstamo y efectuará los pagos a tiempo.

La calificación FICO del riesgo crediticio es la más común, pero hay otros sistemas de calificación del riesgo crediticio. Los puntajes FICO varían entre 300 y 850. Los puntajes más elevados indican un menor riesgo crediticio. Según FICO, un 45 por ciento de la población está en la gama del 700 al 799. Por lo general, cuando los puntajes son inferiores a los 650, los consumidores sólo pueden obtener tipos de interés **inferiores a la norma**.

Los puntajes FICO se basan en los siguientes porcentajes y categorías:

Antecedentes de pago	35%
Cantidades adeudadas	30%
Duración de los antecedentes de crédito	15%
Nuevos créditos	10%
Tipos de créditos empleados	10%

Usted puede comprar su calificación del riesgo crediticio a las **agencias nacionales de información crediticia** por \$8 a \$15. No tiene que comprar los productos adicionales (como la monitorización de crédito) que tal vez le intenten vender.

Para más información sobre la calificación del riesgo crediticio visite www.ftc.gov/bcp/online/edcams/credit/coninfo_reports.htm. Eso lo debe llevar a la página “Informes crediticios”. Vea también “Understanding Your FICO Score” (Entienda su puntaje FICO), en www.myfico.com.

D

Deadbeat – “*Deadbeat*”: En la jerga tradicional, un “deadbeat” es alguien que no paga sus cuentas. Sin embargo, entre las empresas emisoras de tarjetas de crédito, un “deadbeat” es un cliente que no genera intereses ni cuotas porque paga la cuenta a tiempo y en su totalidad todos los meses.

Las empresas emisoras de tarjetas de crédito igual ganan dinero con las cuentas “deadbeat”, porque cobran a los comerciantes todas las veces que se usa una tarjeta de crédito para hacer una compra. En 2005, esta cuota de intercambio, o **cuota del comerciante**, generó recaudaciones de más de \$30 mil millones para las empresas emisoras de tarjetas de crédito, según Bankrate.com.

Debt Management Plan (DMP)/Debt Settlement Plan (DSP) – *Plan de administración de la deuda* o *Plan de pago de la deuda*: Si está muy endeudado, un plan de administración de la deuda (debt management plan, DMP) puede ser una opción apropiada para usted. En un DMP usted deposita dinero todos los meses en una agencia de asesoramiento de crédito. La agencia usa su depósito para pagar a sus acreedores según un programa que la agencia elaboró con usted y sus acreedores. Puede llevar entre 30 y 60 meses saldar deudas mediante un DMP.

En un plan de pago de la deuda (debt settlement plan, DSP), la organización de asesoramiento de crédito negocia un pago todo a la vez con sus acreedores. Usted deposita el dinero en la organización de asesoramiento de crédito y ellos envían el dinero a su acreedor como un pago total de la deuda.

En California, los DMP y los DSP pueden estar administrados para los residentes de California por prorratadores autorizados por el Departamento de Corporaciones (Department of Corporations, DOC). Los DMP y los DSP también pueden estar administrados por organizaciones de asesoramiento de crédito sin ánimo de lucro exentas de obtener licencias que acordaron limitar los honorarios que cobran a los deudores. Para más información visite el sitio web del DOC, en www.corp.ca.gov. Vea también **Credit Counselor/Debt Negotiator/Credit Repair**.

Debt Negotiator – *Negociador de la deuda*: Ver **Credit Counselor/Debt Negotiator/Credit Repair**.

Default – *Incumplimiento*: “Incumplimiento” significa que no hizo algo que su acuerdo con su tarjeta de crédito requiere que haga. El incumplimiento más común es no pagar la cuenta a tiempo. Cuando usted no paga la cuenta a tiempo, la empresa emisora de la tarjeta de crédito puede aumentar su tipo de interés y cobrarle una **cuota de pago tardío** (que puede ser de \$29 ó \$39 o más).

Lea el acuerdo de su tarjeta de crédito para que conozca las reglas de la emisora de su tarjeta para evitar el incumplimiento. Por ejemplo, una emisora de tarjetas de crédito requiere que los pagos se reciban antes del mediodía en una dirección específica, que

se efectúen con un solo cheque en dólares y que estén acompañados por el cupón de pago. (Vea también **Universal Default**).

Defective Product – Producto defectuoso: Suponga que usa su tarjeta de crédito de su banco para comprar una costosa máquina de hacer capuchinos para su hogar, pero que deja de funcionar al mes. Suponga que compró la máquina de hacer capuchinos en el emporio del café de su barrio. Usted realiza esfuerzos de buena fe para hacer que el vendedor arregle o reemplace la máquina de hacer capuchinos, pero el vendedor se niega a hacerlo. Cuando eso ocurre, tiene derecho a hacer que la empresa emisora de tarjetas de crédito retenga el pago. Puede retener la cantidad que todavía debe de la máquina de hacer capuchinos más los cargos de financiamiento que le hayan impuesto sobre esa cantidad. Para ejercer este derecho tiene que enviar una carta a la empresa emisora de tarjetas de crédito que explique que está reteniendo el pago y el motivo por el que lo está haciendo.

No deje de leer la Guía Legal CR 7 del Departamento de Asuntos del Consumidor titulada *How to Withhold Payment on a Credit Card (Cómo retener pagos a una tarjeta de crédito)*, en www.dca.ca.gov/legal/cr_7.pdf. Vea también la Guía Legal CR 8, *How to Correct a Credit Card Billing Error (Cómo corregir un error de facturación de una tarjeta de crédito)*, en www.dca.ca.gov/legal/cr_8.pdf, y el sitio web del procurador general de California, <http://ag.ca.gov/consumers/>.

E

Equifax, Experian: Ver **Credit Bureau**.

F

Federal Reserve Board (FRB) – Junta de la Reserva Federal: Ver **Complaints Against Credit Card Issuers y Shopping for Credit Cards**.

Fees – Cuotas: En la actualidad, los acuerdos de tarjetas de crédito contienen un número de cuotas y cargos que pueden cobrar, tales como **cuotas anuales, cargos mínimos de financiación, cuotas de adelantos de dinero en efectivo, cuotas por pagos tardíos, cuotas por pasarse del límite** y cuotas por pagar por teléfono. Según un estudio, en 2005 las cuotas anuales, las cuotas de adelantos de dinero en efectivo y las cuotas punitivas generaron más de \$16 mil millones a las empresas emisoras de tarjetas de crédito. (Ese año, las recaudaciones de intereses superaron los \$71 mil millones.)

Es importante que entienda las cuotas que pueda tener que pagar y las condiciones que las puedan generar. Antes de firmar un contrato de tarjeta de crédito, lea cuidadosamente el texto en el casillero de revelación en la solicitud o la **oferta**. Si ya aceptó una tarjeta de crédito, lea el acuerdo de su tarjeta de crédito para determinar las cantidades de las cuotas y las cosas que las originan, para que sepa cómo evitarlas.

Al testificar en enero en una audiencia del Senado, una profesora de derecho de la Universidad de Harvard dijo que las empresas emisoras de tarjetas de crédito emplean “trucos y trampas” para aumentar sus ingresos al máximo:

“[L]os clientes que generan las verdaderas ganancias para las compañías de tarjetas de crédito son los que ... se atrasan en los pagos y terminan pagando tipos de interés de incumplimiento y cuotas punitivas. Para maximizar las ganancias de este grupo, las empresas emisoras de tarjetas de crédito ... llenan sus acuerdos iniciales de las tarjetas con trucos y trampas, para poder maximizar sus ingresos de intereses y cuotas ...”

“La lista de trucos y trampas es larga, pero incluye incumplimiento universal [ver **Universal Default**], tipos de interés de incumplimiento, cuotas de pagos tardíos, cuotas por sobrepasarse del límite, cuotas por pagos telefónicos, cambios repetidos en las fechas en que se tienen que hacer los pagos, cambios en los lugares a los que se deben enviar los pagos, hacer que sea difícil encontrar la cantidad total adeudada en la cuenta, trasladar los centros de recepción de cuentas para alargar el tiempo que lleva que una cuenta llegue por correo, confundir a los clientes sobre los períodos de gracia [Ver **Grace Period**] y facturación de doble ciclo, por sólo nombrar algunos de los que se entienden más fácilmente”. (Profesora Elizabeth Warren, *Testimony to Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs (Testimonio ante el Comité del Senado Sobre Banca, Vivienda y Asuntos Urbanos)*, 25 de enero de 2007).

Finance Charge – Gastos de financiamiento: Los gastos de financiamiento son las cantidades que paga por usar el crédito. Estas cantidades dependen del **saldo pendiente** en su tarjeta de crédito y de la **tasa anual equivalente, APR**.

La empresa emisora de tarjetas de crédito computa el gasto de financiamiento aplicando la APR al saldo pendiente en su cuenta. El saldo pendiente puede incluir compras, saldos impagos de meses pasados, cargos de transacción y otras cuotas. A continuación, un ejemplo:

La APR de su tarjeta de crédito es del 12.9 por ciento y el mes pasado su saldo pendiente era de \$1,202.38. La empresa emisora de tarjetas de crédito computa el gasto de financiamiento de este mes multiplicando el saldo pendiente por un doceavo de la APR ($\$1,202.38 \times 1.0926\% = \13.14). Suponga que efectúa el **pago mínimo** de \$24 ($\$1,203.38 \times .02 = \24). De esa cantidad, \$13.14 pagan el gasto de financiamiento de este mes y \$10.86 reducen su saldo pendiente.

Es posible que tenga que pagar un **cargo mínimo de financiamiento** incluso si el gasto de financiamiento es muy pequeño.

G

Grace Period – Período de gracia: Es posible que la empresa emisora de su tarjeta de crédito le permita un número de días a partir de la fecha de la factura para que

pague su cuenta sin generar un **gasto de financiamiento**. Ese período se llama “período de gracia”. Por ejemplo, el acuerdo con su tarjeta de crédito puede decir: “Tiene 25 días a partir de la fecha de facturación para pagar la cuenta en su totalidad sin incurrir un gasto de financiamiento, si pagó su saldo anterior en su totalidad el o antes de la fecha de pago”.

Cuando una empresa emisora de tarjetas de crédito permite un período de gracia, por lo general lo aplica solamente a las nuevas compras, y no a los adelantos de dinero en efectivo o a las transferencias de saldos. Los intereses sobre esas transacciones por lo general se empiezan a acumular inmediatamente. En la mayoría de los casos, el período de gracia no es aplicable si no pagó alguna parte de su saldo del mes anterior.

Algunas empresas emisoras de tarjetas de crédito están acortando sus períodos de gracia (de 25 días a 20, por ejemplo), mientras que otras no ofrecen ningún período de gracia.

I

Interest Rates – Tipos de interés: Un fallo de la Corte Suprema de Estados Unidos permite que los bancos nacionales cobren el tipo de interés más elevado que se permita en el estado en que tienen su sede a clientes que viven en otros estados, incluso en los estados con topes de interés (*Marquette National Bank v. First Omaha Service Corp.* (1978) 439 US 299). Después de esa decisión, las grandes empresas emisoras de tarjetas de crédito, como Citibank, se empezaron a mudar a estados con leyes de **usura** liberales o sin ellas, como Dakota del Sur. Al desarrollarse esta tendencia, algunos estados subieron o eliminaron los topes sobre los tipos de interés para retener o atraer empresas emisoras de tarjetas de crédito al estado. Los efectos prácticos han sido que los tipos de interés que cobran las tarjetas de crédito dejaron de estar regulados y que los tipos de interés ahora se fijan mediante contratos entre las empresas emisoras de tarjetas de crédito y sus clientes.

Hay una explicación similar de las cuotas elevadas que cobran las empresas emisoras de tarjetas de crédito. Otro fallo de la Corte Suprema de Estados Unidos permite que los bancos nacionales “exporten” a otros estados los límites (o la falta de límites) de los estados en que tienen su sede. (*Smiley v. Citibank (South Dakota)* (1996) 517 US 735). La consecuencia de ello es que un banco cuyo estado no limita las cuotas por pagos tardíos puede cobrar a clientes en otros estados las cuotas por pagos tardíos que le plazca fijar, independientemente de los límites que fije la ley del estado del cliente.

L

Late Payment Fee – Cuota por pago tardío: La cuota por pago tardío es la cuota que la empresa emisora de tarjetas de crédito impone cuando no paga a tiempo. Ver **Fees**.

Liability – Responsabilidad: Si extravía su tarjeta de crédito e informa el extravío antes de que se use, la empresa emisora de la tarjeta de crédito no lo puede responsabilizar por ningún cargo no autorizado. Si un ladrón usa su tarjeta antes de

que usted informe que no la tiene, lo más que deberá pagar por cargos no autorizados será \$50. Algunas empresas emisoras de tarjetas de crédito eximen la cuota de \$50.

Estas protecciones no son aplicables a las tarjetas de cajero automático (ATM) y de débito extraviadas o robadas. Para esos tipos de tarjeta, su responsabilidad máxima es:

- \$0 si informa el extravío antes de que se use;
- \$50 si informa el extravío dentro de los dos días laborables de haber descubierto que no la tiene;
- \$500 si informa el extravío después de dos días laborables, pero dentro de los 60 días a partir de la fecha en que el banco le envía o transmite la liquidación que muestre los retiros no autorizados; e,
- ilimitado si no informa el extravío **después** de los 60 días a partir de la fecha en que el banco le envía o transmite la liquidación que muestre los retiros no autorizados.

El banco debe mostrar que las pérdidas de más de \$50 no hubieran ocurrido si usted hubiera notificado el robo o el extravío de la tarjeta a tiempo.

Para más información sobre la responsabilidad por las tarjetas de cajero automático o de débito extraviadas o robadas, vea la Guía legal CR 6 del Departamento de Asuntos del Consumidor, titulada *Consumer Bill of Rights in Electronic Fund Transfers, EFT (Declaración de derechos del consumidor sobre las transferencias electrónicas de fondos)*.

Loss Protection – Protección contra pérdidas: Muchas pólizas de seguros de propietarios de viviendas y de inquilinos cubren las cuotas impuestas por las empresas emisoras de tarjetas de crédito por el extravío o el robo de tarjetas de crédito. (Ver **Liability**). Muchas tarjetas de crédito ofrecen protección de responsabilidad cero por el uso no autorizado de las tarjetas de crédito. El seguro de protección contra pérdidas que se ofrece en línea, que ofrecen los vendedores por teléfono o que se ofrece en la tele y en revistas por lo general no justifican el costo. A menudo esos vendedores sugieren que usted es responsable por todos los cargos no autorizados que se hagan contra su tarjeta de crédito si la extravía o se la roban. Como se explicó más arriba, eso no es verdad.

M

Merchant Fee – Cuota de comerciante: Una cuota de comerciante (también llamada cuota de intercambio) es una cuota que cobran las empresas emisoras de tarjetas de crédito a los comerciantes por procesar una transacción de tarjeta de crédito. En 2005, las cuotas de comerciantes generaron recaudaciones de más de \$30 mil millones, según Bankrate.com.

Minimum Finance Charge – Cargo mínimo de financiamiento: El cargo mínimo de financiamiento es el cargo mínimo, o fijo, de financiamiento que las empresas emisoras de tarjetas de crédito imponen durante un ciclo de facturación, incluso si el cargo real

de financiamiento es menor. Por ejemplo, si el cargo mínimo de financiamiento es \$1, usted pagará \$1 incluso si su cargo de financiamiento real es \$0.35. Por lo general el cargo sólo es aplicable si tiene un saldo. (Ver también **Fees**).

Minimum Payment – Pago mínimo: El pago mínimo es la cantidad mínima que tiene que pagar todos los meses para que su tarjeta de crédito no esté en **incumplimiento**. Las empresas emisoras de tarjetas de crédito por lo general requieren un pago mínimo del dos por ciento del **saldo pendiente**, pero algunas fijan esa cantidad a sólo el uno por ciento y otras a hasta el cuatro por ciento.

Si debe \$2,500 en su tarjeta de crédito y sólo paga el pago mínimo del dos por ciento, le llevará 30 años y tres meses pagar el saldo y le costará \$7,733.49 (suponiendo una **tasa porcentual anual (APR)** del 17 por ciento).

N

Negative Option – Opción negativa: Según la ley de California, un vendedor no puede enviarle voluntariamente y sin que usted los solicite productos o servicios que no pidió. Todos los productos o servicios que usted recibe con esas condiciones se convierten en un regalo incondicional.

La mayoría de los vendedores conocen esta ley, así que actúan de otra manera. Imagine que en un volante en la liquidación de su tarjeta de crédito le ofrecen enviarle una revista gratis si acuerda suscribirse por un año y permite que se cobre la suscripción a su tarjeta de crédito. La revista le parece interesante, así que acepta la oferta. Ese arreglo probablemente no es ilegal, si todos los términos y condiciones están escritos claramente.

Ahora imagine que terminó el año y no renueva la suscripción, pero en la liquidación de su tarjeta de crédito aparece un cargo para otro año de suscripción. Debe ponerse en contacto inmediatamente con el vendedor y con la empresa emisora de la tarjeta de crédito. Diga al vendedor que deje de cargar su cuenta y diga a la empresa emisora de la tarjeta de crédito que no acepte nuevos cargos y que invierta el cargo de la nueva suscripción. (Ver **Cancellation of Recurring Charges**).

Los planes de comercialización conocidos como de “opción negativa” pueden incluir clubes de CDs y de DVDs, clubes de libros, afiliaciones a gimnasios, servicios de vigilancia del crédito, etc. Todos requieren que usted acuerde recibir mercadería o servicios automáticamente, a menos que le diga al vendedor que no los desea. Puede ser difícil deshacerse de esos arreglos, especialmente si involucran cargos automáticos a su tarjeta de crédito.

La Federal Trade Commission (Comisión Federal de Comercio) regula los “planes de opciones de notificación previa negativa”, como los planes que ofrecen CDs gratis si compra CDs adicionales al precio normal de venta. En esos planes, el vendedor envía anuncios periódicos que describen la mercadería que usted puede comprar y le envía automáticamente la mercadería a menos que usted envíe el formulario rechazando la

mercadería dentro del plazo especificado. Lea “Prenotification Negative Option Plans” (*Planes de opciones de notificación previa negativa*) en www.ftc.gov/bcp/online/pubs/products/negative.shtm. Si está teniendo problemas para cancelar un plan de opción negativa, se puede poner en contacto con la Oficina del Procurador General de California, en <http://ag.ca.gov/consumers/> y con la FTC, en www.ftc.gov.

O

Opt Out/Opt In – *Excluirse o incluirse voluntariamente*: Suponga que solicitó y recibió una nueva tarjeta de crédito. Poco después recibe una notificación llamada “Opciones importantes para los consumidores” o algo por el estilo. ¿Qué quiere decir esa notificación y por qué es importante?

En pocas palabras, esa notificación le da la oportunidad de ejercer un cierto control sobre la manera en que las instituciones financieras usan su información financiera personal. Controlar esa información es importante porque es parte de la información personal más confidencial. La información financiera personal incluye información de su solicitud de un préstamo o de una tarjeta de crédito, los saldos de su cuenta, sus antecedentes de pago, sus antecedentes de excederse del límite y los lugares en que hace compras con sus tarjetas de crédito y de débito. En algunos casos hasta puede incluir información médica.

Leyes de California y federales le permiten poner algunos límites sobre lo que los bancos y otras instituciones financieras pueden hacer con su información financiera personal. Estas leyes son aplicables a las empresas emisoras de tarjetas de crédito y también a los bancos, cooperativas de crédito, asociaciones de ahorro y préstamos y compañías de seguros. También son aplicables a otras compañías de servicios financieros, como corredores hipotecarios, contadores que preparan planillas de impuestos y tasadores de bienes raíces.

La ley de California requiere que las instituciones financieras obtengan su permiso **antes** de poder compartir su información financiera personal con compañías externas que **no** ofrecen productos o servicios financieros. En otras palabras, usted debe **incluirse voluntariamente** para que se comparta su información financiera personal. Si usted no da permiso, la institución financiera no puede compartir su información financiera personal con esas compañías externas.

Las instituciones financieras también comparten su información financiera personal con compañías externas que sí ofrecen productos o servicios financieros. Para prevenir este uso de su información financiera personal tiene que decirle a la institución financiera que no consiente a ello. En otras palabras, debe **excluirse voluntariamente** de que se comparta su información financiera personal. Si no se excluye voluntariamente, la institución financiera estará en plena libertad de compartir su información financiera personal con compañías externas que ofrezcan productos o servicios financieros.

Las instituciones financieras también comparten su información personal con compañías que poseen o controlan (llamadas “filiales”). Usted puede excluirse de que parte de su información – su “mérito crediticio” – se comparta entre filiales. La información sobre el “mérito crediticio” incluye sus antecedentes de pago y su calificación del riesgo crediticio. Busque un encabezamiento como “Información sobre crédito que proporcionamos a nuestras filiales” en las notificaciones de privacidad que reciba.

A algunos consumidores no les molesta que las instituciones financieras compartan su información personal con filiales y compañías externas; les gusta recibir ofertas de crédito y de servicios financieros. Otros consumidores desean ejercer un cierto control sobre la diseminación de su información personal. Si desea excluirse, es fácil hacerlo empleando el formulario de California llamado “Important Privacy Choices for Consumers” (“Opciones importantes de privacidad para los consumidores”). Simplemente marque los casilleros para indicar sus opciones y envíe el formulario en el sobre con la dirección impresa que le proporcionó la institución financiera. Es posible que la institución financiera también le permita excluirse por correo electrónico o llamando a un número de teléfono sin cargo. Igual es una buena idea enviar el formulario por correo para crear antecedentes de su acto.

Las instituciones financieras le enviarán notificaciones de privacidad todos los años, pero no se tiene que excluir todas las veces que recibe una. Las instituciones financieras deben seguir cumpliendo con sus decisiones de excluirse hasta que usted las cambie.

Nunca es demasiado tarde para excluirse, incluso si no lo hizo cuando recibió la notificación de privacidad por primera vez. Tiene derecho permanente a excluirse y puede prevenir que se comparta su información en el futuro.

Para más información, visite el sitio web de la Oficina de California de Protección de la Privacidad, en www.privacy.ca.gov, o el sitio web del Centro de Intercambio de Información Sobre Derechos de Privacidad, www.privacyrights.org.

Ver **Prescreening** para más información sobre excluirse voluntariamente de las ofertas de tarjetas de crédito preaprobadas.

Outstanding Balance – Saldo pendiente: Como se explicó en **Finance Charge**, la empresa emisora de su tarjeta de crédito aplica la **tasa anual equivalente** a su saldo pendiente para computar el cargo de financiamiento correspondiente a ese mes. Las empresas emisoras de tarjetas de crédito pueden usar uno de varios métodos para calcular el saldo pendiente de una tarjeta de crédito. El método que se usa con más frecuencia hoy en día se llama método de “saldo promedio diario”. Otros métodos son el “saldo ajustado” y el “saldo previo”.

El método del saldo promedio diario funciona de la siguiente manera: su saldo de cada día del ciclo de facturación se suma y después se divide por el número de días en el ciclo. Su pago recibido durante el ciclo se resta para obtener las cantidades diarias. Dependiendo del plan, las nuevas compras se pueden incluir o no en el cálculo. Algunas empresas emisoras de tarjetas de crédito usan el método de saldo promedio

diario de dos ciclos. Eso quiere decir que la emisora usa el saldo diario promedio correspondiente a este mes y al mes pasado para computar el cargo de financiamiento de este mes. Por lo general, el cargo de financiamiento es mayor cuando se usa el método de dos ciclos.

Over Limit Fee – Cuota por pasarse del límite: La cuota por pasarse del límite es la cuota que la empresa emisora de tarjetas de crédito le impone si carga más que el **límite de crédito** fijado para su cuenta. (Ver **Fees**).

P

Prescreening – Investigación previa: Las ofertas de nuevas tarjetas de crédito preaprobadas que recibe por correo son el resultado de una práctica llamada “investigación previa”. En la mayoría de los casos, la investigación previa funciona de la siguiente manera: un acreedor establece criterios, tales como una **calificación del riesgo crediticio** mínima y pide a una **agencia nacional de información crediticia** que cree una lista de personas en su base de datos que cumplan con los criterios. A continuación, la institución de crédito hace una oferta de crédito a las personas en la lista, por lo general sujeta a un chequeo posterior de los informes crediticios de las personas que responden, para determinar su mérito crediticio.

A las personas que desean obtener una nueva tarjeta de crédito a menudo les gusta recibir ofertas investigadas previamente. Hacen que les resulte más fácil averiguar qué hay disponible y comparar términos y elementos. A otras personas no les gusta recibir esas ofertas. Algunas desean recibir menos correspondencia indeseada. Otras temen que un ladrón de identidad robe las ofertas preaprobadas y las use para obtener crédito en su nombre. Algunas simplemente no desean que se las investigue.

Si decide que no desea recibir ofertas de crédito investigadas previamente, puede excluirse voluntariamente, ya sea permanentemente o por cinco años. Las tres agencias nacionales principales de información crediticia han establecido un número telefónico gratuito, (888) OPTOUT o (888) 567-8688 y un sitio web para ese fin (www.optoutprescreen.com).

Privacy – Privacidad: Ver **Opt Out/Opt In**.

R

Regulation Z – Regulación Z: La regulación Z implementa la ley federal **Ley de veracidad en créditos**. La Ley requiere, entre otras cosas, que los acreedores revelen información fundamental sobre las transacciones de crédito. Si bien la mayoría de las personas probablemente no reconocen el nombre “Regulación Z,” sí reconocen el formato que deben emplear los acreedores al realizar revelaciones requeridas por esa Ley. (Para obtener un ejemplo, ver **Solicitations**). La Regulación Z se puede encontrar en 12 Código de Regulaciones Federales, Parte 226.

Revolving Credit – Crédito rotativo: Una tarjeta de crédito es una forma común de crédito rotativo. Crédito rotativo significa que el prestamista fija un límite de crédito y usted puede usar ese crédito según lo necesite. La cantidad de crédito a su disposición decrece a medida que lo usa para hacer compras, tomar anticipos de dinero en efectivo y otras cosas. Sin embargo, a medida que efectúa pagos, la cantidad de crédito a su disposición “rota” de vuelta a la cantidad original.

El crédito rotativo no es lo mismo que un préstamo a plazos, como un préstamo de compra de un automóvil o una hipoteca. Con un préstamo en cuotas usted pide prestada una cantidad de dinero específica. Sabe de antemano la cantidad de su pago mensual y el número de pagos que tiene que hacer para saldar el préstamo.

Otros tipos de créditos rotativos son la protección de sobregiros con una línea de crédito y las líneas de crédito avaladas con la vivienda del prestatario.

Rewards Cards – Tarjetas con recompensas: Las tarjetas con recompensas son tarjetas de crédito (y algunas tarjetas de débito) que ofrecen a sus clientes algún tipo de recompensa por usar la tarjeta. Las recompensas incluyen devoluciones de dinero en efectivo, millas para los viajeros frecuentes, certificados de regalo, descuentos en hoteles y carros rentados y ahorros para la matrícula universitaria. Hoy en día, más del 55 por ciento de las ofertas de tarjetas de crédito incluyen algún tipo de recompensa y el 85 por ciento de los hogares tienen una tarjeta con recompensa. Cambiando una práctica pasada, cerca del 80 por ciento de las tarjetas con recompensas en la actualidad no imponen una **cuota anual** (las tarjetas de aerolíneas son una excepción significativa).

Como en todos los arreglos de crédito, no deje de leer y entender el texto en letra chica antes de comprometerse a obtener una tarjeta de crédito con un programa de recompensas.

Risk-Based Pricing Notice – Notificación de precio basado en el riesgo: Imagine que solicitó una tarjeta de crédito y que cuando llega las revelaciones le informan que su tasa de interés es del 29.9 por ciento. El sobre también incluye una “notificación de precio basado en riesgo” o algo con un título similar. La notificación dice que la empresa emisora de la tarjeta de crédito le extendió crédito en términos “significativamente menos favorables que la mayoría de los términos disponibles a una parte sustancial de nuestros clientes, basándose total o parcialmente en su informe de crédito del consumidor”. ¿Qué significa esa notificación?

En el mundo del crédito de hoy en día, muchos acreedores emplean un modelo de precio basado en el riesgo para ofrecer términos a los consumidores adaptados especialmente a sus características de riesgo. Por ejemplo, un consumidor puede recibir términos menos favorables a causa de información en su **informe crediticio**. La notificación indica al consumidor que puede haber un problema con su informe de crédito y que el cliente recibió términos menos favorables que un número sustancial de otros clientes.

Si recibe una notificación de precio basado en riesgo, úsela para obtener una copia gratuita de su informe crediticio. Busque el/los problema(s) que causaron que la empresa emisora de la tarjeta de crédito le haya ofrecido términos menos favorables. Si no tiene un problema, pida a la emisora que le explique el problema y la manera en que su informe crediticio difiere del de clientes que recibieron términos significativamente mejores.

S

Secured credit card – Tarjeta de crédito con garantías: Es posible que una persona con mal crédito pueda obtener una tarjeta de crédito con garantías depositando dinero en una cuenta de ahorro tenida por la empresa emisora de la tarjeta de crédito (a menudo un banco). La tarjeta está “garantizada” porque el banco congela la cuenta y usa el dinero en ella para hacer los pagos que usted no hace. El tipo de interés de una tarjeta de crédito con garantías por lo general es más elevado que el interés que le pagan en la cuenta de ahorro y las cuotas de solicitud y procesamiento pueden ser altas.

Si tiene crédito dañado o una baja **calificación del riesgo crediticio**, una tarjeta de crédito con garantías puede ser una manera de reparar su crédito, pero verifique que la empresa emisora de la tarjeta de crédito informe a las **agencias nacionales de información crediticia**. Además, no deje de efectuar sus pagos a tiempo todos los meses. Lea los términos con atención antes de aceptar una tarjeta de crédito con garantías porque muchas de esas tarjetas pueden limitar en gran medida dónde puede comprar mercadería. Para más información sobre las tarjetas de crédito con garantías, visite el archivo de publicaciones de Consumer Action, en www.consumer-action.org.

Ver también **Subprime credit card**.

Shopping for a credit card – Elección de tarjetas de crédito: En lugar de simplemente aceptar una oferta de tarjeta de crédito que le llega por correo, es probable que lo beneficie buscar una tarjeta con características que cumplan con sus necesidades. La Junta de la Reserva Federal tiene información general útil sobre las tarjetas de crédito, así como comparación lado a lado de unas 136 tarjetas emitidas por bancos de todo Estados Unidos. La Junta de la Reserva Federal pone la lista al día cada seis meses, de manera que los términos y condiciones de las tarjetas pueden haber cambiado. Aún así, este sitio web es una buena primera parada en su proceso de selección: www.federalreserve.gov/pubs/shop/survey.htm.

Solicitation – Oferta: La *ley federal de veracidad en créditos* requiere que todas las ofertas y solicitudes de tarjetas de crédito revelen información fundamental sobre los tipos de interés y los términos en un casillero de revelación similar al que figura a continuación:

Tasa anual equivalente (APR)/t para compras	2.9% hasta el 11/1/06, después, el 14.9%
Otras APRs	APR de adelantos de dinero en efectivo: 15.9%

	APR de transferencia de saldo: 15.9% Tasa de sanción: 23.9% Ver la explicación abajo.*
Información sobre tasa variable	Su APR de transacciones de compras puede variar. Esa tasa se determina mensualmente añadiendo el 5.9% al tipo de interés preferencial.**
Período de gracia para el pago de los saldos de compras	25 días en promedio
Método de cálculo del saldo de las compras	Saldo promedio diario (excluyendo las nuevas compras)
Cuotas anuales	Ninguna
Cargo mínimo de financiamiento	\$.50
Cuota de transacción de adelantos de dinero en efectivo: 3% del adelanto Cuota de transferencia de saldo: 3% de la cantidad transferida Cuota de pago tardío: \$25 Cuota por excederse del límite: \$25	
* Explicación de la sanción. Si su pago llega más de diez días tarde en un período de seis meses, se le aplicará la sanción. ** El tipo de interés preferencial empleado para determinar su APR es la tasa publicada en el <i>Wall Street Journal</i> el 10º día del mes anterior.	

Antes de solicitar una tarjeta de crédito, lea detenidamente las revelaciones y compárelas con las revelaciones de otras tarjetas de crédito. Por ejemplo, si siempre paga toda su cuenta todos los meses, le puede convenir elegir una tarjeta sin una cuota anual y un período de gracia largo. Si le queda un saldo todos los meses, le puede convenir elegir una tarjeta con una APR más baja.

La Tasa Anual Equivalente, el Período de Gracia, el Saldo pendiente, la Cuota anual, el Cargo mínimo de financiamiento, la Cuota de anticipo de dinero en efectivo, la Cuota de transferencia de saldo y la Cuota por excederse del límite están explicados en sus respectivos encabezamientos, arriba.

Subprime – Inferior a la norma: No hay una definición aceptada universalmente de “inferior a la norma” porque los prestamistas tienen diferentes normas para evaluar el crédito. Sin embargo, como regla general, una **calificación del riesgo crediticio FICO** de menos de 620 a menudo se considera que es inferior a la norma. (Los puntajes de 620 a 850 a menudo se consideran dentro de la norma).

Si un prestamista o una empresa emisora de tarjetas de crédito le ofrece un tipo de interés inferior a la norma, pero le parece que cumple con los requisitos para un tipo de interés dentro de la norma, pregunte cuál es el puntaje requerido para estar dentro de la norma y por qué no cumple con los requisitos para ello.

Subprime Card – Tarjetas de crédito inferiores a la norma: Las tarjetas de crédito inferiores a la norma se comercializan típicamente a las personas con mal crédito. Por lo general esas tarjetas cobran tipos de interés muy altos e imponen grandes cuotas anuales y otras cuotas. Por ejemplo, una tarjeta de crédito inferior a la norma puede

ofrecer un límite de crédito de \$350, pero imponer tantas cuotas que sólo entre \$70 y \$80 del crédito se hallan disponibles.

Si está tentado a solicitar una tarjeta de crédito inferior a la norma, Bankrate.com y Consumer Action recomiendan que en lugar de ello considere una **tarjeta de crédito con garantías**. Las tarjetas de crédito con garantías están diseñadas para personas con mal crédito, pero ofrecen términos más favorables.

T

Transfer fee – Cuota de transferencia: Ver **Balance Transfer Fee**.

TransUnion: Ver **Credit Bureau**.

Truth in Lending Act – Ley de veracidad en créditos: La Ley de veracidad en créditos (la Ley) normaliza las revelaciones financieras en las transacciones de crédito de consumidores. La Ley y la **Reglamentación Z** requieren una revelación precisa y significativa de los costos del crédito de consumidores, para permitir que los consumidores tomen decisiones fundamentadas en el mercado de crédito. Por ejemplo, los acreedores deben revelar el **cargo de financiamiento** y la **tasa anual porcentual (APR)**, para ayudar a los consumidores a comparar ofertas y decidir si deben incurrir deudas. La Ley y la Reglamentación regulan la publicidad de los términos de crédito y establecen normas que rigen la emisión y el uso de tarjetas de crédito, así como la resolución de disputas de tarjetas de crédito. La Ley se puede encontrar en 15 Código de Estados Unidos, Secciones 601 a 1666j.

U

Universal Default – Incumplimiento universal: Su acuerdo con su tarjeta de crédito probablemente contiene una oración similar a la siguiente: “Podremos cambiar cualquier término, incluyendo las APRs y las cuotas, basándonos en información en su informe crediticio, en las condiciones del mercado, en estrategias comerciales o por cualquier otro motivo”.

Este es un ejemplo de cláusula de “incumplimiento universal”. Permite que la empresa emisora de tarjetas de crédito suba su tipo de interés porque no pagó a *otro* acreedor a tiempo. La empresa emisora de su tarjeta de crédito probablemente monitoriza periódicamente los informes crediticios de sus clientes. Si halla que usted pagó tarde a cualquier acreedor – una compañía de servicios públicos, una compañía de financiamiento de automóviles, una tienda de ramos generales – le puede subir el tipo de interés. Puede duplicar o hasta triplicar su tipo de interés. La empresa emisora de la tarjeta de crédito podrá justificar este comportamiento razonando que si usted está en mora con otro acreedor, probablemente también estará en mora con ella.

Según finance.yahoo.com, cerca del 40 por ciento de las empresas emisoras de tarjetas de crédito tienen normas de Incumplimiento universal. A partir de las

audiencias en el Congreso de marzo de 2007 sobre las prácticas de crédito de los bancos, al menos una de las principales empresas emisoras anunció que suspenderá esa práctica.

Ver también **Fees** y **Default**.

Usury – Usura: Usura es el término correspondiente a un tipo de interés sobre un préstamo de dinero que excede el porcentaje que permite la ley. La Constitución de California limita el interés que se puede cobrar en los préstamos de dinero, pero exime del límite a la mayoría de las instituciones financieras, incluyendo los bancos estatales y nacionales, las asociaciones de ahorro y préstamo del estado y las cooperativas de crédito estatales y federales. Las asociaciones federales de ahorro y préstamo, los bancos extranjeros y las compañías de finanzas personales también están exentas de los límites de interés que fija la Constitución.

Ver también **Interest Rates/Tipos de interés**.

Z

Zero Balance – Saldo cero: Saldo cero significa que pagó lo que debía en su tarjeta de crédito y que no incurrió ningún cargo nuevo.

Zero Percent Interest – Cero por ciento de interés: Cero por ciento de interés significa que usted no paga ningún interés sobre los cargos a los que es aplicable ese tipo de interés. Una empresa emisora de tarjetas de crédito le puede ofrecer una tarjeta de crédito con un tipo de interés del cero por ciento para tentarlo a aceptar su tarjeta. Es posible que la oferta lo estimule a que transfiera un saldo de otra tarjeta de crédito o a que tome un anticipo de dinero en efectivo. El cero por ciento de interés podrá durar entre seis y nueve meses, pero después el tipo de interés se ajusta al tipo de interés normal, tal vez del 15 por ciento o más.

Las ofertas de cero por ciento de interés son tentadoras, pero debe estar consciente de sus posibles desventajas, entre ellas:

- Podrá recibir una oferta de cero por ciento de interés, pero el tipo de interés que recibirá en su tarjeta podrá ser más alto (Ver **Prescreening**).
- Es posible que le cobren un tipo de interés normal sobre las compras.
- Es posible que tenga que pagar una cuota de transferencia de saldo o de anticipo de dinero en efectivo.
- Terminará pagando más que el tipo de interés original de los saldos transferidos si todavía no los pagó cuando termina el período sin interés.
- Puede esperar que el tipo de interés aumente significativamente si saltea un pago o efectúa un pago tarde en la tarjeta con interés cero y en sus otras tarjetas de crédito (ver **Universal Default**).

CONEXIÓN CON EL CONSUMIDOR
Julio de 2007

